



istexpo

ISTexpo Fuarçılık Hizmetleri Ltd. Şti

www.istexpo.com

FUAR KATILIMCI REHBERİ

FUAR ÖNCESİ



FUAR ESNASI



FUAR SONRASI

STRATEJİK PLANLAMA

Fuar Öncesi

- Fuara katılım kararının verilmesi ve doğru fuar seçimi
- Bütçelendirme
- Fuar katılım amaçlarının belirlenmesi
- Planlama ve organizasyon
- Fuara hazırlık
- Standınıza ziyaretçi çekme

Fuar Esnası

- Fuar sırasında yürütülecek çalışmaların planlanması

Fuar Sonrası

- Fuar sonrasında yürütülecek çalışmaların planlanması

FUAR ÖNCESİ

1. Fuar katılım kararının verilmesi ve doğru fuar seçimi

Fuarlar ürettiğiniz ürün ve hizmetlerinizin tüketicilerle belli bir zaman aralığında ve belli bir mekanda bir araya geldiği bir pazar niteliği taşır. Fuarlara katılmak ürettiğiniz ürünlere ilgili talebin kısa sürede, doğrudan ve en etkili biçimde gelmesini sağlar. Bu sayede hem satış hedefleriniz hem de tanıtımınız açısından önemli kazanımlar elde edebilirsiniz.

Şirketinizin büyüklüğü ne olursa olsun, fuarlara katılmak, sizlere rehberlik edecek bilgileri toplamak, satış yapmak ya da yeni ilişkiler kurmak adına pek çok fırsat sunar.



FUAR ÖNCESİ

1. Fuar katılım kararının verilmesi ve doğru fuar seçimi

Firmanızın hedefleri doğrultusunda en doğru fuarı seçmek için aşağıdaki kriterlere dikkat etmeniz gerekir.

Ürünlerinizin
fuara katılacağınız
ülke veya
bölge
pazarı için
uygunluğu

Fuarın
potansiyel
alıcı profilinin
sizin için
uygunluğu

Fuara
katılacağınız
ülke veya
pazardaki
arz - talep
dengesi

Pazarla ilgili
ihracat
kolaylıklarının
araştırılması ve
pazardaki sektörle
ilgili ihtiyaçları
tespit etmek

Fuara katılımcı
olacak
rakiplerinizi
tanımak

Fuara katılacak
firmaların
ve ziyaretçilerin
profilini bilmek

Fuara katılımın
maliyetini
bilmek

Fuarda
sergilenecek ürün
gruplarını bilmek

Pazara girişte
muhtemel
engeller hakkında
bilgi edinmek
(nakliye, gümrük,
kota, vergiler,)

Fuar teşviklerini
araştırmak

FUAR ÖNCESİ

2.Bütçelendirme

Fuara katılma kararını almadan önce bir fuar katılım bütçesi hazırlamanızda fayda vardır. Bu bütçe erken hazırlanırsa, tahmini giderlerinizi görebilir, başarı kriterlerinizi daha doğru belirlemenize fayda sağlayabilir, fuara katılım kararınızın şeklini değiştirebilir.



Fuar organizatörüne ödenecek yer ve stand bedeli ile ilave malzemelerin kira ücreti



Fuara göndereceğiniz ürünlerin nakliye, gümrük, depolama ve sigorta maliyeti



Özel stand yaptırmayı düşünüyorsanız standın tasarım, üretim, nakliye ve montaj bedeli



Fuar öncesi yapacağınız duyurular, fuarda dağıtacağımız katalog, broşür, kartvizitlerin hazırlanması gibi pazarlama iletişim giderleri.



Katılım sağlanacak olan fuar için devlet desteklerinin araştırılması



Stand ekstra giderleri (elektrik, su, basınçlı hava, internet, telefon vs.)

FUAR ÖNCESİ

2.Bütçelendirme

Fuar bütçesi oluştururken, aşağıdaki konularda hizmet alınacak kuruluşlar ile görüşülerek, yaklaşık bir maliyet çıkarıldıktan sonra fuara katılım konusunda karar verilmelidir.



Reklam ve promosyon giderleri (Fuar kataloğu, Basılı dokümanlar, tanıtım masrafları)



Vize, ulaşım ve konaklama giderleri



Tercüman, hostes, ikram için personel gideri (tercih edilmesi halinde)

FUAR ÖNCESİ



3. Fuar katılım amaçlarının belirlenmesi

Fuarlara katılmadan önce katılacağınız fuara dair hedeflerinizi belirlemeniz gerekmektedir.

Pazar bilgilerinizi artırmak, ürünlerinizin uluslararası pazarlarda kabul görme durumunu ve ihracat kabiliyetinizi öğrenmek, rakiplerinizi ve rakip ürünleri tanımak, eski müşterilerinizle olan ilişkilerinizi kuvvetlendirerek yeni müşteriler edinmek, yeni ürünlerinizi tanıtmak gibi belirlediğiniz hedefler fuar öncesi ve fuar boyunca yapacağınız çalışmalara yön verecektir.



4. Planlama ve organizasyon

Fuar organizatörü /organizatör temsilcisi ile sözleşme imzalanmadan önce fuar plan taslağı incelenip standınız için uygun yer ve m2 yer alınmalıdır.

Stand alanının seçilerek standın doğru konumlandırılması çok önemlidir. Firmanın tercihi göre; rakiplerine yakın/uzak olan, cepheleri açık olabilecek, kapı girişlerine yakın ve ürünleri rahatça sergileyebilecek yeterli m2 yer satın alınması önerilmektedir.

Sözleşmede standlı veya standsız katılım belirlenerek; standlı katılım olacak ise stand tasarımı yapılmalı ya da organizatörün sunduğu stand tiplerine göre seçim yapılmalıdır.

FUAR ÖNCESİ

Standınızın fuar planındaki yeri, tipi ve tasarımı fuarda elde edeceğiniz başarı üzerinde önemli bir rol oynar. Ürünlerinizin stand içerisindeki yerleşimi, standınızın renkleri, ziyaretçiye serbestçe dolaşma imkanı tanınması gibi faktörleri göz önünde bulundurmanız gerekir.

Stand dizaynınız, ziyaretçilerinize nasıl bir ortamda çalıştığının ve işinize ne kadar özen gösterdiğinizin kanıtı ve firma kimliğinizin belirleyicisidir. Bu nedenle fuardan önce nasıl bir stand istediğinizi belirlemelisiniz.



FUAR ÖNCESİ

5. Fuara hazırlık



Nakliye

Fuarda sergileyeceğiniz ürünlerin ve stand malzemelerinizin zamanında ve hasarsız olarak standınıza teslim edilmesi çok önemlidir. Bu nedenle özellikle tecrübeli ve güvenilir bir nakliyeciyi firma ile çalışmaya dikkat edilmelidir.



Yaka Kartları

Fuara katılacak personelleriniz için katılımcı yaka kartlarının hazırlanması gerekmektedir.



Personel Seçimi

Fuarda firmanızı en iyi şekilde temsil edecek personelin seçilmesi büyük önem taşır.

FUAR ÖNCESİ

6.Standınıza ziyaretçi çekmek



Potansiyel müşterilerinizi
e-posta, isme davetiye
veya telefon ile fuara davet edin.



İlgili sektörel basında
yer alın.



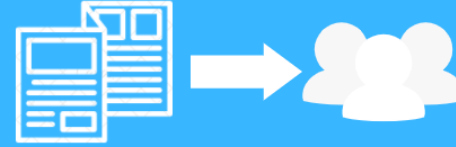
Fuar katılımcı kataloğunda
etkin yer alın.



Fuar web sayfası
katılımcılar bölümünde
etkin bir şekilde yer alın.



Fuar ile ilgili sunulan
basın olanaklarını iyi kullanın ve
ürünleriniz ile ilgili bülten yayınlayın.



Fuarda kullanılacak reklam
materyallerinizin (broşür, sergilenen
ürünlerin katalogları, el ilanları vb.)
içeriği ve görünümü hedef kitlenizin
talepleri ile örtüşmelidir

FUAR ESNASINDA



Fuardan en az bir gün önce o ülkede olmalı ve fuar alanını ziyaret edip standınızı kurmalısınız. Mümkünse bir gün önceden fuar boyunca gereken ihtiyaçlarınızı hazır hale getirmelisiniz.



Fuar boyunca ziyaretçilerinizi karşılama ve network oluşturma konusunda özen göstermelisiniz.



Standınızda görev alacak firma yetkililerinizin sergileyeceğiniz ürünler hakkında teknik ve satış bilgisinin olması gerekmektedir.



Şirketlerin fuara katılım amaçlarından bir tanesi de rakiplerin ve içinde buldukları sektörün ulaştığı son durumu gözlemlemektir. Eğer fuara katılma hedeflerinizin arasında böyle bir amaç var ise, fuar süresi boyunca rakiplerinizin durumunu gözlemleyebilir ve rekabette avantaj yaratacak bilgileri toplayabilirsiniz.



Önemli müşterilerinizi yerlerinde ziyaret ederek bağlantılarınızı kuvvetlendirebilirsiniz.

FUAR SONRASI

Fuar etkinliğinin sona ermesiyle birlikte ilk olarak yapılması gerekenler şöyle sıralanabilir:



Fuar alanına götürölen taşınabilir nitelikte olan ürün, dekor, mobilya gibi malzemelerin güvenli bir yere alınması, ürünlerin dönüş için nakliyeye hazır hale getirilmesi



Fuarda standı ziyaret eden kişilere teşekkür maili gönderilmesi ve fuarda görüşölen müşteriler veya iş ortakları ile daha detaylı iş görüşmeleri yapmak üzere randevuların alınması



Fuarda stand kullanımı ile ilgili organizasyon şirketi ile görüşüp gerekli ödemelerin yapıldığına ve bir sorun olmadığına dair teyidin alınması; doldurulması veya teslim edilmesi gereken bir evrak, doküman vs var ise bu işlemlerin fuar alanında ayrılmadan önce tamamlanması



Fuar bitiminde, katılımcı şirket fuarda yürütölen faaliyetlerden ve satışlardan, alınan siparişlere kadar fuardan beklenenlerin ne oranda gerçekteştiği üzerine bir rapor hazırlamalıdır. Fuar sonrasında hazırlanacak rapor; hata ve eksiklerin saptanmasına, bir sonraki fuar döneminde aynı hataların tekrarlanmaması için gerekli tedbirlerin alınmasına ve daha etkin bir hazırlık dönemi geçirilmesine yardımcı olur.

FUAR SONRASI



Fuar sonrasında eğer katıldığınız fuar devlet destekli bir fuar ise bağlı bulunduğunuz İhracatçı Birlięi'ne destek başvuru belgelerinizi göndererek teşvik başvurusunda bulunmanız gerekmektedir.



Eğer katıldığınız fuarın bir sonraki edisyonuna katılmak isterseniz fuar organizatörüne/organizatör temsilcisine başvurarak fuar sonrası erken başvuru fırsatlarından yararlanabilirsiniz.

BAŞARILI FUARLAR GEÇİRMENİZ DİLEĞİYLE...

